

Adrián de los Santos Escobedo

DIRECTOR EJECUTIVO DE FINANZAS DE AXTEL

AXTEL “ADELGAZA”. VA POR MAYOR RENTABILIDAD Y EFICIENCIA

SONIA CORONADO
scoronado@elfinanciero.com.mx

AXTEL SE PREPARA PARA PODER CAPTURAR LAS OPORTUNIDADES

que se avecinan gracias a la alta demanda de conectividad que requerirán, gobiernos, empresas y los mismos operadores competidores, en un contexto donde la adopción del internet de las cosas está a “la vuelta de la esquina”. Por ello, la compañía está en un proceso organizacional, para concentrarse en solo dos negocios: Infraestructura y Servicios de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (TI), dijo Adrián de los Santos Escobedo, director ejecutivo de Finanzas de Axtel.

Adicional a eso, la subsidiaria de Alfa, está en la búsqueda de un socio estratégico para la compra, de al menos, el 80 por ciento de sus centros de datos en Monterrey y Querétaro.

¿Cuál es el objetivo de Axtel con este proceso organizacional?

Partimos de qué queremos y queremos crear valor para los clientes, sin clientes no hay negocio, accionistas ni nada; valor para los accionistas que son los que comprometen y arriesgan su capital, para la organización, los colaboradores, la comunidad. Si no lo creas valor a tu cliente no existe todo lo demás.

Al final del día nuestra estrategia es muy clara: ofrecerle a las empresas y entidades de gobierno, operadores mayoristas, servicios administrados de telecomunicaciones y de TI que les proveen una solución que los hagan ser más productivos y eficientes.

Dentro de las actividades y estrategias está el concentrarnos en los segmentos empresarial y de gobierno y desinvertir en activos que, para nuestra estrategia y objetivo de largo plazo, no son estratégicos.

Como vemos que podemos ser

más eficientes, más productivos, más competitivos, estamos en un proceso en el que organizacionalmente queremos tener dos unidades de negocio cada una con su estrategia y objetivos definidos

Estamos trabajando en una unidad de Servicios que tendrá la responsabilidad de atender los 18 mil clientes empresariales y de gobierno de Axtel y seguirá dando soluciones administradas de telecomunicaciones.

La otra unidad de negocio, Infraestructura, queremos que sea un operador neutral. La mayoría de esta infraestructura, que es bastante robusta, nace de las inversiones que se han realizado en 20 años tanto de Alestra, Axtel y Avantel; su principal objetivo es la conectividad, el internet, es el ser el conducto para transmisión de datos. Será el proveedor de toda la conectividad para la unidad de Servicios que a su vez integrará todas las soluciones a los clientes.

Queremos que esa infraestructura que tenemos y que tiene capacidad que no se está utilizando, que también pueda crecer esos servicios a otros operadores en México. Vemos una oportunidad de generar nuevos ingresos principalmente a través de ésta.

La demanda de capacidad en las redes, todo el video que se consume en el mundo sigue creciendo.

¿Cuánta es la capacidad “ociosa” que podrían estar ofreciendo a otros operadores?

Disponemos de aproximadamente entre 30 y 40 por ciento de la infraestructura para ponerla al servicio de otras empresas; es importante añadir que estamos optimizando continuamente el uso de nuestra infraestructura, lo que se traducirá en mayor disponibilidad, y que además no estamos conside-

rando únicamente llenar la capacidad ociosa, sino potenciar nuevos negocios a través de inversiones marginales que nos permitan ofrecer capacidades y cobertura a otras empresas.

De acuerdo a sus estimados, en México ¿en cuánto se incrementaría la demanda de capacidad en redes en los siguientes cinco años?

Estimamos un crecimiento exponencial en infraestructura derivado de la introducción de 5G y el IoT (internet de las cosas). De acuerdo a datos de la industria, se prevé que la cantidad de dispositivos conectados a la red en todo el mundo, que actualmente es de alrededor de 25 billones, aumente hasta cerca de los 80 billones en los próximos cinco años.

Por otra parte, viendo que las unidades operen de forma independiente, buscaremos que sean lo mayor eficientes, que por sí mismas cada una tenga su parámetro de rentabilidad.

¿Por qué buscan un socio estratégico para la compra de sus centros de datos?

La diferenciación a nivel competitivo de tener el control del centro de datos ya no tiene la misma relevancia que hace cinco años. Partiendo de esto, estamos trabajando y vamos avanzados, en buscar una alianza con un operador de centro de datos, un socio que esté dispuesto a adquirir un 80 por ciento de nuestro negocio de Centro de Datos, para que en conjunto sigamos creciendo en las oportunidades que de ahí nacen. Nosotros continuaremos con los servicios que requieren de centro de datos, pero ya con un socio que ayude en cuanto el crecimiento de los requerimientos de Capex, que traiga nuevas oportunidades con clientes principalmente de gran consumo.



ESTRATEGIA. Adrián de los Santos Escobedo, director ejecutivo de Finanzas de Axtel.

“La demanda de capacidad en las redes, todo el video que se consume en el mundo sigue creciendo”.

¿En qué utilizarán los recursos?

Con esos recursos que obtendríamos de monetizar 80 por ciento de este negocio, nuestra intención es reducir deuda, pasivos y seguir mejorando la estructura de capital.

Ya considerando lo que fue la venta a Megacable, el nivel de Deuda Neta/Ebitda está alrededor de 3.3 veces y, ese nivel es el que queremos llevar a 2.5 veces. Con la potencial alianza en el negocio de centro de datos estimamos que podemos bajar a 2.9 veces; es algo que nos deja muy cerca de donde queremos estar.

¿Qué tan avanzadas van las negociaciones? ¿Están abiertos a la posibilidad de la desinversión total del negocio de centro de datos?

Estamos en pláticas más a detalle y en procesos más definitivos con un grupo de potenciales inversionistas nacionales y extranjeros, y vemos la posibilidad de tener un cierre de la transacción antes del 30 de septiembre. Hay un avance de más del 50 por ciento en este proceso.

La alternativa de si vendemos el 80 por ciento o el cien por ciento, es parte del proceso que estamos llevando, no queremos decir un sí o un no enfático.

Con el cambio de las normas contables ¿cómo afectaría la rentabili-

dad de la empresa la búsqueda del socio estratégico?

Hubo una confusión en cuanto a si esta desinversión iba a ser o no algo que se tuviera como un pasivo o no y, la realidad es que no lo sabemos porque no tenemos los contratos ni el acuerdo definitivo, no hay nada en cuanto a que se vaya a mermar la rentabilidad, ni mucho menos.

Hoy en día todo lo que es tecnología, son servicios fungibles que pueden estar en una locación hoy y mañana está en otro país, al fin de cuenta eso es la nube. No es como rentar un terreno que está en una ubicación.

Pero no hay nada que tenga que ver con un detrimento en la rentabilidad, al contrario, lo que estamos haciendo nos debe de hacer más eficientes al estar midiendo cada unidad por separado, creo que no hay algo que nos mueva en sentido contrario.

¿Ya tienen algunas proyecciones de crecimiento, una vez separados los negocios en Servicios e Infraestructura?

No, estamos trabajando en la estructura y plan de negocios; estimamos tener detalles en la segunda mitad del año. De manera preliminar estimamos que cada unidad de negocio generará la mitad del Ebitda de la empresa.